

# 以房养老，我们准备好了吗？

□ 张建伟

“以房养老”的实质是实现固定资产和流动资产的相互转换，增加养老资金来源，它可以通过多种形式来实现，如售房养老、租房养老、分享养老、托房养老和遗赠抚养等。“住房反向抵押贷款”是一种高级的“以房养老”形态，当前在我国谈论“以房养老”，一般就是指社会热议的“老年人住房反向抵押养老保险”。

当前，我国人口老龄化快速发展，老年人住房拥有率较高，无子女家庭、“失独”家庭、“空巢”老人、“丁克”家庭以及一线城市有两套及以上住房的家庭对以房养老业务存在现实需求，意味着推行“以房养老”业务正当其时。但同时，推行“以房养老”业务又面临“养儿防老”等传统观念、房屋质量较差、产权70年期限、房价波动和相关机构公信力不足等客观障碍。落实国务院“开展老年人住房反向抵押养老保险试点”的部署，需要切实采取有效措施，创造“以房养老”健康发展的良好外部环境。

政府扶持，加强“以房养老”制度的顶层设计和统筹规划。由于“以房养老”涉及到金融保险、房地产、民政、房管、人保等多个行业 and 部门，需要管理层统筹规划，实施顶层设计。政府需要制定具体政策，对该业务全程进行管理，包括制定贷款最高额度、监管提供贷款的金融机构、对该贷款提供保险和补贴等，其中，政府提供保险尤为关键。比如美国“倒按揭”在最初设计时采用了对借款人极为有利的“无追索权贷款”，政府为开展“以房养老”的机构

提供担保或者再保险，以政府信用增强商业机构和老年人之间的信任。国家应制定如下相关财税政策支持以房养老业务：对一定市值以下的老年人房产交易免税，保护中低收入者的住房；对长寿老人予以补贴；老年人领取的养老金免税。与之相应，国家保险监管部门应制定相应的政策规范指导保险公司的经营行为，规范老年人与保险机构间的合同文本，防止不平等条款，避免出现损害老年人利益的情况发生。

市场联动，鼓励保险公司和银行联合开发“以房养老”保险产品。住房反向抵押养老保险本质上是一个金融保险创新产品，涉及对房地产市场价格走势、房屋价值、客户预期寿命和按揭利率等众多变量的预测、评估以及确定等技术难题，需要统筹发挥寿险公司、财产保险公司、商业银行等多方金融机构的优势。因此，试行“以房养老”，应以保险公司为主体，银行或基金管理公司围绕保险公司发展衍生金融产品。日本以往的以房养老业务主要由保险公司作为中间人，最后由银行向老年人放贷，银行不仅需要密切关注不动产的价值变动，还必须定期掌握老年人的生活环境及状况，管理成本相当高。为了解决上述问题，日本转变以房养老业务的经营方式，逐渐出现了银行和保险公司共同开发、乃至金融集团下各金融公司联合开发的情况。香港在2011年推出的“安老按揭试验计划”具体做法是：由具备政府背景的按揭证券公司决定牵头开发养老按揭产品，鼓励银行提供安老按揭贷款，按揭证券公司向其提供按揭保险，降低银行和老年人的风险。

配套推进，完善住房反向抵押养老保险服务和保障体系建设。发达国家以房养老有成熟的运作方式，如房价评估作为一个重要环节，由中立、权威的专业评估机构负责房屋价值的评估，既能照顾老年人的利益，也能保证金融机构的合理收益。由于我国房地产尚未经历整体上真正的下降周期，相关金融机构与住房所有者的评估会相差甚大，因此，应大力发展具备公信力的第三方评估机构，同时加快培育养老服务机构，为老年人腾退房提供出路。房屋质量是政策推行的基础，应高度重视建筑工程的质量监管，紧紧抓住质量和安全的关键环节，努力提高住宅品质和寿命，为“以房养老”奠定坚实的基础。可以借鉴日本的“住宅性能标示制度”。日本制定了《住宅品质确保促进法》，要求开发商在一定年限内完全承担房屋的瑕疵担保责任，不仅要对房屋结构缺陷承担责任，而且对屋顶、外墙等漏雨、渗水等也必须承担瑕疵担保责任。

先行先试，在一线城市面向空巢、独居老人试点以房养老业务。目前我国城市房价呈现区域分化明显的趋势，具体表现为一线楼市及部分热点二、三线城市房价依然坚挺，而其他城市房价涨幅已经明显收窄，较为平和，甚至出现下跌。一线城市优质资源集中，对外地人口产生了强烈的吸引力，楼市呈现长期供不应求态势，因此房价易涨难跌，选择这些城市先行开展“以房养老”业务，对于金融机构来说，更具有吸引力。□

（作者单位：中央财经大学）

责任编辑 刘永恒